Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 18. August 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 33

Das Geheimnis des amerikanischen Wirtschaftswunders

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald

Vielfach wird die gewaltige amerikanische Produktion — ihr Volumen hat sich in den Jahren 1940 bis 1945 verdreifacht! — wie eine Art Naturerscheinung angesehen, die keiner besonderen Erklärung bedarf. Der riesige Raum, über den die Vereinigten Staaten verfügen, ihre gewaltigen Rohstoffschätze, ein Binnenmarkt von 150 Millionen Menschen scheinen Erklärung genug. In Wahrheit sind aber noch andere Kräfte tätig, die die Amerikaner ganz bewusst ausgebildet haben und denen sie einen grossen Teil ihres Welterfolges verdanken. Diese Kräfte bestehen aber in nichts anderem als in einer sehr interessanten und eigenartigen Entwicklung menschlicher Zusammenarbeit, die durchaus im Sinne des Genossenschaftsgedankens liegt, ja als eine höchst erfolgreiche Weiterbildung seiner Grundkonzeption aufgefasst werden kann.

Einer der besten Kenner der Verhältnisse, Alphonse Haettenschwiller, der lange Jahre in der amerikanischen Grossindustrie und später als schweizerischer Handelsattaché in Washington tätig war, hielt vor einiger Zeit einen Vortrag, dessen Gedanken in weit stärkerem Masse als es geschehen ist, Verbreitung in der Oeffentlichkeit finden sollten. Während der bekannte amerikanische Soziologe James Burnham den Amerikanern «eine Art wildgewachsenes, dem Künstlerischen verwandtes Talent» für Massenproduktion zuspricht, das die Grundlage der amerikanischen Leistungsfähigkeit bilden soll, erblickt Haettenschwiller den Grund in der besonderen Produktionsmethode des «teamwork», der Gruppeneinteilung, mit der die amerikanischen Betriebe arbeiten. Nun mag jenes Talent von dem Burnham spricht, vielleicht wirklich vorhanden sein. Für die Aussenwelt aber ist das interessante das «Teamwork». Denn dieses lässt sich studieren und von ihm lässt sich lernen.

Seit einer Reihe von Jahren habe ich auf die psychologische Besonderheit der amerikanischen Produktion hingewiesen. Dem Leser dieses Blattes sind die Beispiele, auf die sich Haettenschwiller stützt, nämlich das Hawthorneexperiment der Western Electric Company und das «Multiple Management», von Charles Mc. Cormick, die zur Grundlage der amerikanischen Wirtschaftsführung geworden sind, vertraut. Es handelt sich selbstverständlich nicht darum, eine amerikanische Erfahrung, die ganz ausgesprochen durch die Massenproduktion bedingt ist, einfach nachzuahmen, besonders nicht in einem Lande wie der Schweiz, die so ganz verschiedene wirtschaftliche Voraussetzungen hat, sondern von ihnen zu lernen und zu prüfen, welcher Nutzen für den Produktionsprozess eines Landes daraus zu ziehen ist, dessen bedeutendste Industrien auf hochwertige Präzisionsarbeit eingestellt sind.

Es geht — und Haettenschwiller hat dies sehr nachdrücklich betont — beim «teamwork» vor allem um eine besondere Form des Zusammenlebens und -arbeitens im Betrieb. Der Genossenschaftsbewegung, die ja zu einem guten Teil auf gemeinsames Produzieren eingestellt ist, kann ja der Gedanke nicht fremd sein, diese Gemeinsamkeit auch unmittelbar im Arbeitsprozess durchzuführen.

Die Gruppen, die nach dem amerikanischen Leitgedanken zusammenarbeiten, dürfen nicht allzu gross sein. Die Höchstzahl beträgt 50 Menschen. Das gestattet dem Individuum, in ganz anderer Weise seine Persönlichkeit zu bewahren, als wenn es im Rahmen einer grossen Belegschaft notwendigerweise zur Nummer wird. Wie wirkungsvoll diese «teams» arbeiten, ging besonders drastisch aus einem Beispiel hervor, das eine amerikanische Flugzeugfabrik betraf. Es war wie so oft die Not, die hier den Fortschritt brachte. Es gebrach nämlich während des Krieges der Leitung an Zeit, um sich um die Organisation der einzelnen Gruppe zu kümmern und so überliess sie diese kurzerhand sich selbst. Es kam zu einem ganz ausserordentlichen Leistungsergebnis, einem Ergebnis, das man leicht hätte voraussagen können. Denn überall wo Selbstverwaltung und Selbstorganisation sich durchsetzen, und das gilt auch für den Betrieb, kommt es zu solchen Steigerungen.

Besonders interessant ist folgende Tatsache. Im allgemeinen ist der Glaube verbreitet — und er war es in Amerika ebenso sehr wie er es noch heute in der europäischen Industrie ist, — dass das beste Arbeitsergebnis erzielt wird, wenn der Arbeiter ununterbrochen bei der gleichen Tätigkeit bleibt und sie so für ihn schliesslich zu einer automatischen wird. Im «team-

work» hat sich gezeigt, dass diese menschlich so verfehlte Auffassung auch wirtschaftlich nicht zutrifft. Denn die besten Ergebnisse wurden dort erzielt, wo in bestimmten zeitlichen Abständen die Arbeitsvorgänge zwischen den einzelnen Mitgliedern gewechselt wurden. Es scheint zwar zunächst sehr bequem und vielversprechend, Arbeiter oder Angestellte auf die ständige Wiederholung der gleichen Beschäftigung festzulegen. Ja, es sieht zunächst so aus, als ob dies dem Bedürfnis des arbeitenden Menschen mindestens bis zu einem gewissen Grade entspricht. Jedenfalls wünschen Arbeiter und Angestellte, die einmal an solche automatische Beschäftigung gewohnt sind, nach zwei bis drei Jahren, meistens die Arbeit nicht mehr zu wechseln.

Indessen liegt die Ursache darin, dass sie sich einfach nicht mehr fähig fühlen, eine neue Arbeit zu verrichten, dass sie die zu einem Wechsel nötige Elastizität verloren haben. Und gar nicht unähnlich ist es bei der Leitung, die mit der Unveränderlichkeit der Arbeitsplätze und der Beschäftigung einfach den Weg des geringsten Widerstandes beschreitet. Tatsächlich lässt sich einer kleinen Gruppe die eigene Organisierung und Planung des Arbeitsprozesses bis zu einem erheblichen Grade überlassen, und *das und nichts anderes kann ja genossenschaftliches Produzieren heissen.* Das einzelne Mitglied einer Gruppe erfährt durch den Wechsel und den damit gesteigerten grösseren Anspruch, aber auch das erhöhte Interesse, weit grössere Befriedigung. Ganz ähnliche Erfahrungen hat man mit einer kleinen Gruppenorganisation in Boimondeau (Frankreich) gemacht. In Amerika hat ein Grossindustrieller mit weitester Erfahrung, Frederich Willkie, den wir hier früher bereits zitiert haben, einen solchen geregelten Arbeitswechsel auch für die Büroarbeit gefordert. Die ganze Methode erlaubt die individuellen Fähigkeiten des Einzelnen in viel stärkerem Masse auszunützen, als dies bisher möglich war. Schon allein diese Tatsache mit ihren wichtigen sozialen Folgen sollte genügen, um den amerikanischen Anregungen die grösste Beachtung zu schenken.

Alphonse Haettenschwiller hat aber auch dargestellt, welche fruchtbare Verwendung das «Gruppenmanagement» in der Leitung selbst gefunden hat. Der Begründer dieser Methode, die sich in Amerika immer stärker durchzusetzen beginnt, ist der oben erwähnte Charles Mc. Cormick.

Niemand, der in der Genossenschaftsbewegung steht, kann verkennen, wie nahe verwandt das, was im amerikanischen Produktions- und Verteilungsprozess vor sich geht, den genossenschaftlichen Grundgedanken ist. Gerade die Genossenschafter sollten deshalb diese Vorgänge mit aller Sorgfalt und Genauigkeit verfolgen. Eine Bewegung, die bereits über hundert Jahre alt ist, muss immer wieder von neuem nach neuen Mitteln und Wegen Ausschau halten. Es sind viele Versuche gemacht worden, um den Charakter des Produktionsprozesses in genossenschaftlichem Sinn zu ändern und so manchen vergiftenden Folgen der Massenproduktion zu entgehen. Bisher ist dies aber im allgemeinen nur in kleinen Gemeinschaften (wie zum Beispiel in Boimondeau) gelungen. Die amerikanische Methode zeigt nun Möglichkeiten, die Intensität des Wirtschaftsprozesses noch zu erhöhen, zugleich aber mit der Verwirklichung der Genossenschaftsidee in der Produktion selbst auf breitester Basis Ernst zu machen.

† Dr. Paul Reiwald

Wir haben unsern Lesern die schmerzliche Mitteilung zu machen, dass unser sehr geschätzter Mitarbeiter, Privatdozent Dr. Paul Reiwald — der Verfasser unseres heutigen Leitartikels —, in seinem 56. Lebensjahre einem langen und heimtückischen Leiden erlegen ist.

Einen kleinen Ausschnitt aus dem journalistisch-schriftstellerischen Wirken Reiwalds kennen unsere Leser aus den Beiträgen, die er seit Juli 1949 regelmässig für unser Blatt geschrieben hat. Insbesondere die beiden Beitragsreihen: *«Arbeit — Freude oder Fron»* und *«Werben und Verkaufen — eine Kunst»* haben sicher manchem an leitender Stelle in unserer Bewegung tätigen Genossenschafter wertvolle und zum Teil überraschende Aufschlüsse und Hinweise vermittelt. Er verstand es wie nur wenige, streng wissenschaftliche Erkenntnisse und theoretische Ueberlegungen in lebendiger und anschaulicher und darum auch kurzweiliger Form darzubieten und immer auf die Praxis und das alltägliche Leben zu beziehen.

Wiewohl sich Dr. Paul Reiwald auch als politischer Publizist in den Jahren seines Aufenthaltes in der Schweiz einen guten Namen gemacht hat, liegt sein eigentliches Schaffen auf wissenschaftlichem Gebiet. Als ursprünglichen Kriminalisten und anerkannten Psychologen beschäftigten ihn vor allem die seelischen Hintergründe des Verbrechens und die mannigfaltigen psychologischen Probleme des Strafvollzuges. Daneben erlangte sein hervorragendes Buch *«Vom Geist der Massen»* Ansehen und Bedeutung nicht nur im deutschen, sondern durch Uebersetzungen auch im französischen und angelsächsischen Sprachgebiet. Als Hochschullehrer wirkte Dr. Paul Reiwald in Genf, und die Uebernahme eines Lehrauftrages in Zürich wurde erst durch seine Krankheit verzögert und nun durch seinen frühen Tod verhindert. An weiteren grösseren Arbeiten wissenschaftlicher und doch hochaktueller Bedeutung für Menschentum und Zeitgeist seien noch *«Die Eroberung des Friedens»* und das demnächst erscheinende Buch *«Das gefährdete Ich»* genannt.

In schweren Jahren hatte Dr. Paul Reiwald Heim und Arbeit in Deutschland verlassen müssen und mit seiner Familie zuerst in Brüssel und — wieder vertrieben — in unserem Lande Asyl und schliesslich ein neues Wirkungsfeld in Genf gefunden. Auf dem Wege zu einer Vortragsreise ins Nachkriegs-Deutschland hielt ihn ein plötzlicher Krankheitsanfall mit Operation und Spitalpflege in Basel fest, während seine Familie die bereits geplante Uebersiedlung von Genf nach Basel vorbereitete. Ein wechselvolles Ringen um die Wiederherstellung der Gesundheit schien nach vielen Rückschlägen Erfolg zu verheissen und Dr. Paul Reiwald seinen Angehörigen, seinem neuen Heim und seiner vielseitigen Arbeit zurückzugewinnen. Erschüttert mussten wir erfahren, dass es anders kam und dass der Tod am 11. August 1951 dem arbeitsreichen Leben eines hochgebildeten und tiefverständigen Menschen ein jähes Ende setzte. am.

(Schluss)

Um unsere Inserate

Das Inserat an sich

Eine erste Voraussetzung ist und bleibt der Inhalt eines Inserates. Gelingt es, dafür leicht lesbaren und vor allem überzeugenden Text zu finden, so ist der Effekt bereits zu einem Teil gesichert. Doch zu gerne werden Superlative verwendet, die mit dem Produkt in keinem Zusammenhang stehen. Also keine «schiessbudenmässige» Anpreisung, sondern sachlich und vor allem wahrheitsgetreu. Denn einmal darauf hereingefallen, wird sich der Leser hüten, nochmals einen Versager zu registrieren, der nicht hält, was in der Propaganda versprochen worden ist.

Flüssiger Stil, der sich in gutem Rhythmus lesen lässt, wie auch eine vollkommene Orthographie sind Pfeiler zum Bau eines guten Inserates. Eine mangelhafte Ausarbeitung des Manuskriptes wird unweigerlich ihre Folgen in der Anzeige widerspiegeln. Schlimmer noch wird es, wenn Setzer und Korrektor den Text vervollständigen müssen. Auch solches kommt nämlich vor. So bleiben häufig auch Druckfehler stehen, die mit einiger Aufmerksamkeit unter normalen Verhältnissen vermeidbar wären. Die Tücken des Tempos, das in der Herstellung von Zeitungsinseraten herrscht, bilden noch Möglichkeiten genug, mit ungewollten Fehlern Verheerungen anzurichten. Unvorstellbare Folgen können sich aus diesen Ursachen ergeben. Um sich vor solchen unangenehmen Situationen zu schützen, ist die Möglichkeit eines Korrekturabzuges gegeben, die dem Auftraggeber einen letzten Augenschein vor dem Erscheinen erlaubt, — sofern das die Umstände zulassen. Natürlich sind solche Abzüge nicht dazu da, um im letzten Moment den Text über den Haufen zu werfen und Aenderungen anzubringen. Der Zweck dieser Abzüge ist vor allem der, Text und Preise zu überprüfen. Auch die Absichten in der Aufmachung lassen sich bestimmen, sofern eben die notwendigen Angaben dem Text beigegeben werden. Das weitere sollte eigentlich dem natürlichen Arbeitsablauf überlassen bleiben. Ist uns das Glück hold, dass der Auftrag von einem tüchtigen Setzer verarbeitet wird, so ist viel gewonnen. Besitzt dieser das nötige Einfühlungsvermögen und Routine, so kann er ohne weiteres die Absichten erraten und einen vollen Effekt herausholen. Die Mittel stehen ihm weitgehend zur Verfügung. Die Gestaltung hat ihre Grenzen erreicht.

Beabsichtigt der Inserent der Anzeige durch bildliche Darstellung mehr Anziehungskraft zu verleihen, so steht diesem Wunsche nichts im Wege. Der Auftraggeber hat nur für die Klischees zu sorgen. Wenn er deren Eigentümer bleiben will, so hat er darüber zu wachen, dass seine Druckstöcke auch retourniert werden. Nur zu gern bleiben Klischees in Druckereien hängen und verschwinden auf diese Weise. Selbstverständlich können sie nicht Generationen überdauern, sofern sie nicht als Marken ein Begriff bleiben. In der Regel unterliegen auch sie gewissen «Modeschwankungen». Das Rad der Zeit erfasst eben auch die Bebilderung.

Die Konsumgenossenschaften besitzen ein besonderes Merkmal im *Figurenband*, das seine Beachtung verdient. Ohne Zweifel bleibt diese Einfassung, die für die ganze Bewegung zum Symbol geworden ist, ein deutliches Erkennungszeichen und dazu eine besondere Abwechslung im Wirrwarr der vielen Linien. Aber da wie überall stellt sich die Frage, ob diese Hausmarke auch wirklich anzuwenden ist. Es gäbe gewiss viele Gründe, die für die Anwendung sprechen, andere wieder sprechen dagegen. Die gegebenen Verhältnisse müssen darüber entscheiden. Die Verwendung ist im allgemeinen zu bejahen; und, wenn das Figurenband als Umrandung dient, verleiht es dem Inserat eine Eigenart, die von niemandem als von den dem V. S. K. angeschlossenen Genossenschaften angewendet werden kann. Dies bleibt also etwas Besonderes. Die unruhigere Betonung durch dieses Kennzeichen muss dann aber in der Gestaltung abgestimmt werden, d. h. ruhigeren Satz verwenden und mit dem Raum ausgleichen!

Placierung

Eine noch so gut gesetzte Anzeige verliert an Durchschlagskraft, wenn die Placierung zu wünschen übrig lässt. Es gibt gewisse Seiten und Stellen, die ohne Zweifel in dieser Richtung Vorteile bieten. Das sind in erster Linie Flächen, die dem Leser zuerst in die Augen springen. Als Seiten gelten die rechtsstehenden als die schneller zu erblickenden. Aber auch innerhalb einer Seite gibt es noch bevorzugte Plätze. Die äusseren Spalten — übrigens auch auf den linksstehenden Seiten — üben eine spezielle Anziehungskraft aus. Und steht das Inserat noch in der obern Hälfte, dann sollten tatsächlich alle Voraussetzungen erfüllt sein. Regelmässiges Erscheinen sollte möglichst immer mit dem gleichen Platz verbunden sein. Der Leser weiss zum vornherein, dass er in der und der Ausgabe an jener Stelle ein bestimmtes Angebot findet.

Bevorzugte Placierung von grösseren Inseraten bedeutet auch die Streuung inmitten von kleinen einspaltigen Inseraten oder dann auf Seiten, die mit dem Text vermischt sind. Hier stellt sich allerdings die Frage, ob diese Anzeigen wirklich mehr beachtet werden als andere. Beim Lesen des Textes folgt man gerne dem redaktionellen Teil und lässt diese Werbung unbeachtet. Es bleibt zu sagen, dass sich eine *wirkungsvolle Darstellung überall behaupten* kann und die nötige Aufmerksamkeit auf sich zieht. Ein Grund mehr, aus einem Inserat selbst so viel als möglich herauszuholen.

Die Zeitungen — vor allem die grossen Blätter — nehmen wohl Placierungsvorschriften entgegen, behalten sich aber jede Freiheit in der Mise-en-pages vor. Die grösste Chance hat man vor allem, wenn die Insertionen sich regelmässig folgen und man als guter Kunde eine bevorzugte Bedienung geniesst. Im allgemeinen wird wohl den Wünschen so viel als möglich entsprochen. Damit wäre das Problem der Werbung in der fremden Presse weitgehend behandelt worden. Wir fühlen uns aber verpflichtet, uns mit der gleichen Frage in der

«Genossenschaft»

noch zu beschäftigen. Vieles was bereits erwähnt wurde, hat auch Gültigkeit für die Inserate in den Lokalauflagen. Das Grundsätzliche bedarf so keiner Ergänzung mehr. So ist auch im Abschnitt über das Inserat vieles enthalten, das ebenso hier erwähnt zu werden verdiente. Wird dabei die Eigenart der «Genossenschaft» mit einbezogen, so können diese Ausführungen ebenfalls für die eigene Zeitung Anwendung finden.

Festzuhalten bleibt, dass der Anteil oder die ganze Seite nach freiem Ermessen eingeteilt werden kann, allerdings in Anlehnung an die technischen Gegebenheiten,

die auch in der Volkspresse zu respektieren sind. Doch sollte dies keine besondere Schwierigkeit bieten. Viele Möglichkeiten sind vorhanden; man muss sie nur anzuwenden wissen. Wenn auch der ganze Raum durch den selben Auftraggeber beansprucht wird und von eigentlicher Konkurrenz nicht gesprochen werden kann, so besteht doch zu jeder Zeit ein Bedürfnis, besondere Artikel hervorzuheben, weil sie saisonbedingt sind oder aus irgendwelchen Gründen im Verkauf forciert werden sollten. Nichts leichter, als solche Absichten durch das Manuskript selbst zu kennzeichnen. Nur bleibt zu bedenken, dass die Setzer an der «Genossenschaft» wohl viele Eigenheiten und Wünsche einzelner Vereine kennen lernen, aber doch nicht jede Absicht glatt erraten können. Darum ist es ratsam, wenn dem Inseratentext eine *kurze Notiz über die Aufteilung* beigegeben wird. Manche Enttäuschung kann damit zum vornherein ausgeschaltet werden.

Verschiedene Mittel, die natürlich in der Vielfalt der Aufgabe standardisiert werden müssen, stehen für die Lokalinserate zur Verfügung. Reicht die eigene Quelle nicht mehr aus, so springen der *Gute Rat* oder die *Kurztexte* gerne in die Lücke. Nicht einmal der Text braucht abgeschrieben zu werden; es genügt, die Kennzeichen anzugeben. Sollen die Inserate mit *Klischees* bereichert werden, steht ein reichhaltiges Klischeelager zur Verfügung, aus dem an Hand des Kataloges, der fortwährend ergänzt wird, mittels Angabe der betr. Nummern die Illustrierung angegeben werden kann. Hier bleibt deutlich zu unterstreichen, dass sich diese Klischees nicht nach Wunsch verändern lassen. Sie sind aus festem Metall und ihre Dimensionen müssen in die Raumbeanspruchung einkalkuliert werden. Fehlt der notwendige Raum dazu, so muss logischerweise zuerst auf das Klischee verzichtet werden; denn massgebend ist doch in erster Linie der Text. Ein Bild ohne nähere Angaben in der Form eines Inserates ist nur ein Fragezeichen. Leider wird dieser Tatsache noch zu wenig Rechnung getragen. Man fragt sich dann, warum die gewünschten Illustrationen nicht erschienen sind.

Ein besonderes Kapitel bilden die Druckstöcke, die sich im Besitze einzelner Vereine befinden. Sie werden öfters von andern Genossenschaften aus den betreffenden Lokalauflagen herausgeschnitten, in der Hoffnung, dass sie dann auch verwendet werden. Ja, wenn es der Zufall will, liegen sie noch in Basel und erscheinen auch. Aber anders wird es schon, wenn diese Klischees sich schon wieder in den Händen der Besitzer befinden und nicht zur Verfügung stehen. An ihrer Stelle müssen zuerst andere eigene Klischees herangezogen werden, was aber in der Darstellung zu manchmal sehr grossen Abweichungen führt. Darum tun diese Inserenten gut, wenn sie sich direkt mit den Besitzern verständigen und gewünschte Klischees an die Administration senden lassen mit den nötigen Angaben im Manuskript. Damit erhalten sie auch Kenntnis, ob das Klischee wirklich verfügbar ist oder nicht.

Andere Schwierigkeiten entstehen, wenn *Musterinserate* auf unzählige Jahre zurück ausgegraben oder nach dem alten Klischeekatalog Abbildungen verlangt werden. Es ist ganz unmöglich, heute noch solchen Wünschen zu entsprechen. Gründe der Veraltung und des Platzes bedingen, von Zeit zu Zeit die überlebten Sujets auszuschalten, um Neuem, Zeitgemässem Platz zu machen. Denn — wie bereits an anderer Stelle erwähnt — die Darstellung des Inserates ist ein Gegenwartsproblem.

Einen besonderen Faktor bilden die *Schuhinserate*, und zwar vor allem der Illustration wegen. Zum Teil werden die Artikelnummern nach eigener Magazinorganisation angegeben, so dass es dem Setzer — der ja schliesslich kein Schuhfachmann ist — unmöglich wird, die richtigen Klischees herauszufinden, sofern überhaupt Illustrationen bestehen. Dabei figurieren evtl. authentische Bilder gar im Schuhkatalog, deren offizielle Nummern bei der Suche nach den betreffenden Klischees keine Schwierigkeiten bieten. Man geht in dieser Sache noch weiter, man mutet dem Setzer zu, dass er unter Angabe der Artikelnummer sogar den Text noch selbst dem Katalog entnehme. Ob es richtig ist, was er da erscheinen lässt, das kann er nicht entscheiden; er kann höchstens nach Erscheinen des Inserates von der einen oder andern Seite kaum motivierte Reklamationen entgegennehmen.

Es gilt daher auch da, wie überall in den *Manuskripten*, einen sauberen und klaren Text zur Weiterverarbeitung zur Verfügung zu stellen. Denn schliesslich ist ja der Absender der Nutzniesser von fehlerfreien und gut gesetzten Inseraten und Seiten, die ihre Wirkung beim Leser nicht verfehlen. Bei schlechten Textunterlagen fehlt schon zu Beginn eine klare Uebersicht, die als Grundlage einer guten Satzgestaltung unbedingt erforderlich ist. Weil der Setzer mit dem Textlesen schon seine Mühe hat, kann er sich der Darstellung weniger eingehend widmen. Liest er hingegen das Manuskript fliessend, vor allem die saubere Schrift der Schreibmaschine, so bleibt es ein leichtes, die nötige Aufmerksamkeit dem Aufbau zu schenken. Das einzelne Inserat, die ganze Seite wirkt viel gefälliger. Was eben in der Darstellung richtig herausgeholt wird, das findet seinen Niederschlag beim Leser. Es ist also wichtig genug, dass diesem Faktor gebührend Rechnung getragen wird; da kann der Inserent mit einem sauberen Manuskript viel dazu beitragen.

Schlussbetrachtungen

Das Kapitel der Inseratenwerbung bietet immer und immer wieder Anlass, sich damit zu beschäftigen; denn es ist tatsächlich ein Problem, das aktuell bleibt. Die Berechtigung des Inserates — wie übrigens der Werbung auf der ganzen Linie — scheint der Beweise nicht mehr zu bedürfen. Darum mag es von gutem sein, wenn sich die Personen, die damit zu tun haben, dem Thema «Propaganda» mit allen Mitteln widmen, zumal das auch einige technische Kenntnisse erfordert, die der Kaufmann sich wohl aneignen kann. Gute Literatur ist vorhanden, und die aktuellen Probleme werden meistens in Fachzeitschriften von seriösen Kennern behandelt, so dass die Gelegenheit vorhanden ist, sich mit den neuesten Anregungen zu befassen.

Es ist auch begründet, wenn dieses Sachgebiet von Fachleuten geführt wird. Da dieser Beruf noch nicht alt ist, versuchen allerhand Elemente darin Eingang zu finden, obwohl ihnen die Voraussetzungen dazu vollständig fehlen. Doch mehren sich heute die Bestrebungen, ein beruflich gut fundiertes Wissen und Können in der Branche der Propagandisten zu festigen. Aus diesen und andern Gründen schützen sich die seriösen Fachleute durch den Zusammenschluss in Organisationen.

Wenn auch dieser Artikel nicht beansprucht vollständig zu sein, hat er doch seine Ausführungen aus dem Quell der täglichen Feststellungen schöpfen können, der von Zeit zu Zeit genug Stoff für weitere Artikel liefert. -lf

Psychologisches zum Problem der Berufskrankheit

(Schluss)

von Privatdozent Dr. Franziska Baumgarten

III.

Seelische Beschaffenheit, Berufswahl und Berufsgefahren

Wir haben in den bisherigen Ausführungen den Menschen ausschliesslich nach seiner *körperlichen* Beschaffenheit betrachtet. Nun besteht aber das menschliche Wesen, wie man populär sagt, aus Leib und Seele, und diese Ausführungen erhalten eine grössere Bestätigung und Bereicherung erst dann, wenn man die seelischen Momente in Betracht zieht. Vor allem gibt es häufig Fälle, wo bei bestimmten seelischen Voraussetzungen eine auch ungenügende körperliche Veranlagung kein Hindernis für die Ausübung eines bestimmten Berufes bildet. Um hier nur einige bekannte historische Beispiele anzuführen: der grosse griechische Redner *Demosthenes* war von Kind auf ein Stotterer, der grosse Dichter *Lord Byron*, der durch seine Sportleistungen überraschte (er durchschwamm als erster die Dardanellen), hinkte stark; der grosse italienische Maler *Guercino* war einäugig, und einer der tüchtigsten amerikanischen Rekordflieger war ebenfalls einäugig. Alle diese Personen haben ihren körperlichen Mangel durch verschiedene psychische Qualitäten, wie Zähigkeit, Fleiss, starken Willen, grossen Ehrgeiz, in einer bestimmten Richtung ausgeglichen. Auf diese Weise vermögen psychische Faktoren die körperlichen Mängel zu «*kompensieren*», während es unbekannt ist, dass psychische Mängel durch körperliche Faktoren ausgeglichen werden könnten. Die psychische Veranlagung ist also für die Berufsausübung viel wichtiger als die körperliche. Nachdem man die Erscheinung der Kompensation und Ueberkompensation festgestellt hat, muss man der psychischen Konstitution unter Umständen eine noch grössere Bedeutung zuschreiben als der körperlichen.

Es ist ein trauriges Kapitel in der Geschichte der Menschheit, dass man bis fast zur Mitte des vorigen Jahrhunderts sich gar nicht mit den seelischen Erlebnissen des arbeitenden Menschen beschäftigt hat. Die Wissenschaft hat von diesem Problem wenig Notiz genommen, und nur in *vereinzelten Fällen* haben Gelehrte darauf hingewiesen, dass auch die Psyche, die Seele des arbeitenden Menschen, im Berufsleben voll berücksichtigt werden muss. So sagte 1829 der französische Mathematikprofessor *Dupin:* «Man hat sich viel mit der Vervollkommnung der Maschinen, Instrumente und materiellen Werkzeuge, die ein Arbeiter braucht, beschäftigt, man hat sich aber kaum damit befasst, den Arbeiter selbst zu vervollkommnen, und nicht darauf geachtet, dass er selbst ein Motor ist, der von selbst stehenbleibt und sich selbst durch Antrieb seiner Intelligenz bewegt.»

Doch solche Mahnungen fanden damals gar kein Echo, weder bei den Gelehrten, noch — erst recht nicht — bei den Laien. Erst mit der Entwicklung der Psychologie am Anfang des 20. Jahrhunderts wurde allmählich die Aufmerksamkeit auf die Tatsache gelenkt, dass die

Qualität der Berufsarbeit in hohem Grade von psychischen Faktoren abhängig

ist. Zu diesen psychischen Faktoren zählen wir: das Gedächtnis, die Aufmerksamkeit, die Denkfähigkeit, den Willen, die Gefühle, die Fähigkeit, sich psychisch einzustellen und umzustellen; ferner sämtliche Charaktereigenschaften, wie Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Fleiss, Ausdauer usw. Sicher wusste man schon seit jeher vom Einfluss der Charaktereigenschaften auf die Leistung, man hat ja immer den Fleiss, die Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit als besonders hohe Qualitäten bei den Arbeitenden geschätzt. Was man aber übersah, war die Bedeutung der erstgenannten psychischen Fähigkeiten.

Nehmen wir zum Beispiel die Fähigkeit der *Aufmerksamkeit.* Man unterscheidet in der neueren Psychologie deren verschiedene Arten: eine Aufmerksamkeit, die sich nur auf *eine* Sache zu konzentrieren vermag (die sogenannten konzentrative Aufmerksamkeit); eine Aufmerksamkeit, die imstande ist, sich auf *mehrere* Objekte zu verteilen, daher mehrere Geschehen auf einmal zu erfassen (sogenannte distributive Aufmerksamkeit); ferner eine Aufmerksamkeit, die schweifend von einem Gegenstand auf den anderen übergeht (die sogenannte *fluktuierende* Aufmerksamkeit) u. a. m. Es ist für die Ausübung des Berufes nicht gleichgültig, welche Art Aufmerksamkeit man besitzt: der Arbeiter, der eine Maschine zu überwachen hat, ist erfolgreich, wenn er eine distributive Aufmerksamkeit besitzt, das heisst fähig ist, die Aufmerksamkeit auf einige Objekte zu verteilen; dagegen ist ein Stahlgiesser dann erfolgreich, wenn er unter anderem seine ganze Aufmerksamkeit auf den Moment der Oeffnung des Ausflusses konzentrieren kann, das heisst wenn er eine konzentrative Aufmerksamkeit besitzt; in der Spinnerei bewährt sich der Arbeiter mit einer Aufmerksamkeit, die fähig ist, rhythmisch zu schwanken; denn er muss fortlaufend die Momente abpassen, in denen die Spulen abgelaufen sind, um sie dann auszuwechseln.

Ebenso ist es mit dem *Gedächtnis:* Es gibt ein spezielles Gedächtnis für Zahlen, Formen, für Worte, Personen, Begebenheiten usw., so dass wir von einem Zahlengedächtnis, Erlebnisgedächtnis, Tatsachengedächtnis, logischen Gedächtnis sprechen. Die Menschen besitzen im allgemeinen nicht *ein* Gedächtnis, sondern verschiedene Arten des Gedächtnisses, und fast jede Person besitzt eine bestimmte Art von Gedächtnis in höherem Grade als andere Arten dieser Fähigkeit. Für die Berufswahl ist auch dies sehr wichtig. Ein guter Buchhalter sollte ein gutes Zahlengedächtnis haben, der Verkäufer ein Sach- und Personengedächtnis, der Maschinenzeichner bewährt sich, wenn er ein gutes Gedächtnis für Formen besitzt, ein Jurist, wenn er sich besonders gut an Tatsachen und Begebenheiten, an logische Zusammenhänge erinnern kann usw. Es hat sich auf Grund derartiger Feststellungen über psychische Forderungen der Berufe gezeigt, dass man unbedingt auch eine *psychische Auslese* vornehmen muss, wenn bestmögliche Leistungen entstehen sollen. Man muss den Berufsanwärter auf seine psychischen Fähigkeiten *prüfen,* um zu erkennen, ob er die für den Beruf notwendigen seelischen Eigenschaften besitzt. Damit wurde die *Forderung einer bestimmten psychischen Konstitution für die Ausübung der einzelnen Berufe aufgestellt.* Die Eignungspsychologie, die sich mit der psychologischen Auslese und der psychischen Konstitution beschäftigt, stellte fest, dass viele Ziele der Gewerbehygiene durch eine psychologische Personenauslese erreicht werden können. So wurde auf Grund der Statistik ermittelt, dass in den Betrieben, in denen man eine solche Auslese vor-

nimmt, viel weniger Unfälle geschehen als in anderen Betrieben (so im Pariser Verkehrswesen).

Die Tatsache, dass eine psychische Auslese vermindernd auf die Unfälle wirkt, musste zu der Ueberzeugung führen, dass bei Unfällen verschiedene psychische Faktoren wirksam sein müssen, die individueller Natur sind. Dass Unfälle im Zustande der Ermüdung häufiger vorkommen, ist schon längst bekannt. Aber dass die Menschen eine verschiedene Anlage zur Ermüdung, bzw. der *Ermüdbarkeit* besitzen, das konnte erst auf Grund von psychologischen Untersuchungen festgestellt werden. Die Ermüdbarkeit hängt nämlich stark von der *Ausdauer* ab. Aber Ausdauer ist nicht nur durch eine körperliche Robustheit gewährleistet (wie man geneigt ist anzunehmen, weil man glaubt, wer viel physische Kräfte besitzt, vermöge auch viel auszuhalten), sondern die Ausdauer wird in hohem Masse vom *Willen* beeinflusst. Willensstarke Menschen können in ihrer Arbeit ausdauernder sein als die mit herkulischem Körperbau. Der Wille aber ist ein Faktor psychischer Natur. Man beobachtete ebenfalls schon seit jeher, dass Unfälle immer wieder denselben Menschen passieren, aber es ist erst in den letzten Jahren von einem Psychologen, Prof. *Marbe*, die Behauptung auf Grund statistischer Daten aufgestellt worden, dass es eine spezielle *Veranlagung* zu Unfällen, eine sogenannte *Unfallneigung* oder *Unfallaffinität*, gibt. Dabei unterscheidet er eine allgemeine Unfallneigung und eine spezielle für ganz bestimmte Berufe, Tätigkeiten und Gebiete. Derselbe Psychologe konnte sogar durch sehr einfache Geschicklichkeitsexperimente feststellen, dass schon bei Kindern eine solche *Unfallaffinität* vorhanden ist. Er verlangt daher, Menschen mit solchen Anlagen — «Unfäller» und «Unglücker», wie er sie nennt — aus all denjenigen Berufen auszuschliessen, bei denen das fremde Leben auf dem Spiele steht.

Damit treiben wir eine Auslese zu beruflichen Zwecken auf Grund der *psychischen Konstitution*. Sie wird übrigens in manchen Fällen ganz intuitiv, allein auf Grund der praktischen Erfahrungen ausgeübt. So besuchte ich vor einigen Jahren in Wien eine Ausfuhrzentrale für Medikamente und kam in die Abteilung, wo sich die gefährlichsten und stärksten Gifte befanden. Auf meine Frage, ob die Angestellten dieser Abteilung nicht einer grossen Gefahr ausgesetzt seien, bejahte man diese Frage und erzählte, dass man sich bemühe, nur Personen mit grosser Lebenslust und -freude, die geborenen Optimisten, anzustellen, die eher der Versuchung des Selbstmordes widerstehen können. Auch dies ist eine psychologische Auslese gegenüber der Berufsgefährdung.

Ist demnach die Auslese gemäss der psychischen Konstitution gegenüber den *akuten Berufsschäden* (wie Unfällen) möglich, so liegt der Gedanke nahe, dass auch zum Zwecke der *Vorbeugung chronischer Schäden*, also der eigentlichen Berufskrankheiten, eine psychologische Auslese möglich sei. Die Untersuchungen sind zurzeit noch zu wenig weit gediehen, als dass man im einzelnen hier ausführen könnte, welche spezielle psychische Konstitution für jede Art von Berufskrankheit mitverantwortlich ist. Wir vermögen jedoch einige allgemeine Momente herauszuheben, vor allem den Faktor der *Aengstlichkeit*, der bei den Berufskrankheiten mitbestimmend wirkt. Es ist bekannt, dass die Angst während einer Epidemie die Ansteckung begünstigt. Aber auch in normalen Zeiten, für die Ausführung täglicher Arbeit, ist es von grosser Bedeutung, ob der Berufstätige ängstlich ist oder nicht. Diejenigen, die eine mehr ängstliche Veranlagung besitzen, fühlen sich dauernd bedroht, arbeiten unruhig und schaffen auf diese Weise den Boden für die gefährliche Wirkung des Berufes selbst. Bei dem ängstlichen Ausweichen rennen sie der Gefahr direkt in die Arme. Aus diesem Grunde entstand ja die umstrittene Frage: Soll man überhaupt die Arbeiter und Angestellten vor den drohenden Gefahren der Arbeit warnen oder nicht? Die einen Berufstätigen haben nämlich einen wirklichen Nutzen von der Warnung, indem sie sich vor den Gefahren in acht nehmen, die anderen dagegen werden nur beunruhigt und dadurch noch in stärkerem Masse von der Gefahr bedroht. Man kann wohl hier mit einer allgemeinen Regel nicht auskommen, theoretisch ist es sicher richtiger, zu warnen, aber man soll die andere individuelle Veranlagung nicht vergessen und ihr ebenfalls Rechnung tragen. Für Berufe, die eine grosse infektiöse Gefährdung mit sich bringen, dürfte man daher ängstliche Personen nicht anstellen.

Im Gegensatz zu der ängstlichen Veranlagung steht die *Sorglosigkeit*, die Wurstigkeit, das «Sich-überhaupt-nicht-kümmern-Wollen» um das, was ringsum vorgeht und einen bedroht. Es ist bereits die Beobachtung gemacht worden, dass die besten Chauffeure meistens auch die schwersten Autounfälle erleiden. Die Sorglosigkeit, die oft dem Bewusstsein des eigenen Könnens entspringt, führt dann zum übergrossen Sicherheitsgefühl, zur Missachtung der Vorschriften usw., daher auch zur möglichen Gefährdung. Die «ängstlichen» Frauen, die sehr vorsichtig fahren, erleiden weniger Unfälle.

Sehr ungünstig wirkt sich noch eine ganz besondere *Einstellung zur Berufsarbeit* aus, die jeder entweder an sich selbst kennt oder bei anderen wahrnimmt. Das ist das Minderwertigkeitsgefühl, dem sich noch eine psychische Komponente — der Pessimismus — beimengt, und das sich in der Ueberzeugung pessimistischer Natur äussert, in Ausdrücken wie etwa: «Was kann mir schon Gutes passieren? Mich trifft immer alles Schlechte. Jedes Uebel gelangt an mich heran! Ich habe kein Glück, mich verfolgt das Pech» usw. Auch dieser Missmut, diese Hoffnungslosigkeit, die ein wahres psychisches Gift bedeuten, sind für die Berufskrankheiten ein günstiger Nährboden. Es würde sich daher empfehlen, Menschen mit solcher psychischer Veranlagung ebenfalls aus den stark gefährdeten Berufen auszuscheiden.

IV.

Wie bereits oben erwähnt, verstehen wir unter psychischer Konstitution die angeborenen oder erworbenen Dispositionen und Veranlagungen, Eigenheiten. Zur psychischen Konstitution gehören vor allem unsere *Bedürfnisse*. Sie sind individuell sehr verschieden, sowohl nach Art wie nach Grad. So ist eines der wichtigsten Bedürfnisse das *Ernährungsbedürfnis*, das einen wichtigen Motor der Berufstätigkeit bildet, ferner das *Bewegungsbedürfnis*, der Geschlechtstrieb, der Sicherheitsdrang, der soziale Trieb usw. Sie spielen sowohl bei der Wahl eines Berufes wie auch für die Arbeitsweise eine entscheidende Rolle, indem man mehr oder weniger intensiv, mit grösserer oder kleinerer Hingabe arbeitet. Die Arbeitsweise ist jedoch für den Arbeitserfolg mitbestimmend. Nun zeigten die Beobachtungen, die leider noch nicht genau statistisch festgelegt sind, dass die Art, *wie* man arbeitet, für die Berufskrankheit nicht gleichgültig ist. Der *Arbeitsunwille* oder die geringe Leistungsbereitschaft bilden nämlich eine ungenügende psychische Abwehr. Nicht selten hört man vom Arbeitgeber: «Ja,

der Angestellte X war faul, nun ist er noch krank geworden.» Faulheit und Krankheit haben die gleiche Quelle, die Unlust zur Arbeit.

Dieser Arbeitsunwille weist darauf hin, dass die Berufswahl nicht die richtige war und ist ein Beweis dafür, dass der Beruf irgendwie der natürlichen Veranlagung oder den Bedürfnissen nicht entspricht. Erfolgt die Wahl des Berufes entsprechend den inneren Tendenzen und Neigungen, so ist die Arbeitsweise sorgfältig, die Gefahr der Berufsschädigung geringer, weil der Arbeitende mit Einsatz seiner ganzen Persönlichkeit arbeitet. Daher sind diejenigen Personen, die eine richtige Berufswahl getroffen haben, im Prinzip gegen jede Gefahr mehr gesichert. Instinktiv sucht dann der Mensch die ihm angenehme, wenn auch gefährliche Arbeit zweckmässig auszuführen. Die richtige Berufswahl ist daher der beste Panzer gegen jede Berufsgefährdung. Die grosse Aufgabe lautet nun: bei der Berufswohl möglichst die Neigung zur bestimmten Betätigung berücksichtigen.

Schlussbetrachtung

Aus unseren vorstehenden Ausführungen geht deutlich hervor, wie das, was wir «Berufskrankheit» nennen, auch viele *seelische* Faktoren in sich schliesst. Nicht nur die äusseren Umstände und die körperliche Konstitution sind für einen Betriebsunfall oder eine Berufskrankheit ausschlaggebend, sondern, wie es moderne wissenschaftliche Untersuchungen bewiesen haben, auch eine bestimmte *seelische* Veranlagung. Sie zu kennen, um sie zu beachten und zu berücksichtigen und derart die Leistungen des ihm unterstehenden Personals gerechter zu beurteilen, ist Pflicht des verantwortlichen Funktionärs. Unsere Darlegung hatte den Zweck, dieser seiner neuzeitlichen Aufgabe zu dienen.

Zusammenschluss macht stark

Immer wieder liest und hört man von neuen Vereinigungen, von Zusammenschlüssen gleichgerichteter Unternehmungen, Interessengruppen usw. Wachsender Konkurrenzkampf ist der Grund dieser Verbindungen, die den Hauptzweck verfolgen, auf wirtschaftlichem Gebiete durch gemeinsame Aktionen (Einkauf, Liegenschaftenkauf, Propaganda usw.) die Stellung aller Angeschlossenen zu stärken.

Die Konsumvereine sind zum grössten Teil im V. S. K. zusammengeschlossen. Das allein genügt nicht, wird besonders dann nicht mehr genügen, wenn die Anstrengungen der Privatwirtschaft noch intensiver werden. Es gilt deshalb für die Glieder der wahren Genossenschaftsbewegung an grösseren Orten

sich ebenfalls zusammenzutun und in gemeinsamer Betätigung sich in der Wirtschaft zu behaupten.

Abgesehen von den Konsumvereinen ist es naheliegend, dass für solche Bestrebungen auch weitere Genossenschaften gewonnen werden, sofern sie ideell in der gleichen Richtung wirken. Wir denken dabei vor allem an die immer grösser werdende Schar von Wohn- und Baugenossenschaften, an Landwirtschaftliche Genossenschaften, Milchgenossenschaften, Produktivgenossenschaften usw. Mag diese Anregung im ersten Augenblick auch etwas weltfremd erscheinen, so ist doch jetzt der Zeitpunkt da, dass sich einmal die Verwaltungen der Konsumvereine die Idee überlegen und sich vergegenwärtigen, welche guten Beziehungen am Ort auf diese Weise noch weiter gefördert werden könnten.

Ein Beispiel bietet hier *Winterthur*, das bereits seit dem Jahre 1944 von derartigen Bestrebungen berichten kann. Im Juni jenes Jahres erging an zahlreiche Genossenschaften eine Einladung, die folgendermassen lautete:

> «Die Genossenschaften der Stadt und des Bezirkes Winterthur, welche die vorgelegte Vereinbarung unterzeichnen, bestellen
>
> a) zur Förderung ihrer gemeinsamen Interessen,
> b) zur Förderung der auf der Selbsthilfe beruhenden, genossenschaftlichen Gemeinwirtschaft und
> c) zur Verbreitung genossenschaftlicher Schulung und genossenschaftlichen Geistes das

Intergenossenschaftliche Komitee

Schon im Oktober darauf trat dieses Komitee in Funktion und hatte zur Aufgabe:

1. Einberufung von Konferenzen (Delegierte der angeschlossenen Genossenschaften).
2. Vorbereitung der Anträge.
3. Durchführung der beschlossenen Aktionen.

Heute sind 14 Genossenschaften dem Komitee angeschlossen, und zwar: drei Konsumvereine, Wohn- und Baugenossenschaften, Genossenschafts-Schreinerei, Bauwerk, Pressunion, Volkshaus-Genossenschaft, Buchhandlung, Apotheke, Speisegesellschaft, Sporthaus «Naturfreunde» usw. Dieses Zusammengehen funktioniert tadellos, und die jeweiligen Aktionen werden in bestem gegenseitigem Einvernehmen beschlossen und durchgeführt. Es ist verständlich, wenn die dem Komitee angeschlossenen Genossenschaften sich durch Auftragerteilung auch gegenseitig nach bester Möglichkeit unterstützen. Die Aktionen werden besprochen, in Ausschüssen vorbereitet und in gemeinsamer Arbeit aller Beteiligten durchgeführt.

Jährlich findet mindestens eine Delegiertenversammlung statt, die das Arbeitsprogramm behandelt und ein Budget aufstellt. Die Kosten für die Aktionen werden nach einem bestimmten Schlüssel aufgeteilt, das heisst je nach Grösse und Bedeutung der Mitgliedgenossenschaften.

Der Förderung der genossenschaftlichen Weiterbildung

(7. Grundsatz der Rochdaler Pioniere) wird grosse Bedeutung zugemessen und dabei besonders die Schulung in Studienzirkeln unterstützt. In erster Linie ist alljährlich der Internationale Genossenschaftstag das besondere Ereignis, um von sich reden zu machen, das heisst die Leistungen und die ideellen Ziele publik zu machen, wozu nicht nur Aufrufe in der «Genossenschaft», sondern auch in allen örtlichen Zeitungen erfolgen. Darüber hinaus werden Grossveranstaltungen aufgezogen, die meistens Unterhaltungscharakter haben, aber dennoch Zweck und Ziel der Genossenschaftsbewegung in den Vordergrund stellen.

Diese Zusammenarbeit hat sich sehr gut bewährt. Sie ist der Ausdruck des gemeinsamen Willens, die Gleichgesinnten vereint auftreten und sich behaupten zu lassen. Das Intergenossenschaftliche Komitee von Winterthur ist eine Institution, die sozusagen kostenlos funktioniert. Die Arbeiten werden verteilt und nur die Veranstaltungsspesen müssen von den Mitgliederorganisationen als Propagandakosten übernommen werden. Dieses Gemeinschaftswerk kann, wenn auch auf andere Art, so doch überall ins Leben gerufen werden. Voraussetzung dazu ist der Wille zur gemeinsamen Tätigkeit. -er.

EINDRÜCKE VON EINER MAROKKOREISE

von F. Kräuliger

(Schluss)

II.

Fischkonserven

Naturreichtümer Marokkos liegen nicht nur im Lande selbst, sondern in unerschöpflichen Mengen auch in den Küstengewässern am Atlantischen Ozean. Während eines ganzen Tages sind wir mit dem Wagen viele Hunderte von Kilometern weit dieser Küste entlanggefahren. Wir streiften dabei zunächst das alte, romantische Seeräuberstädtchen Azemmour, besuchten die Stadt Mazagan mit ihrem grossen mondänen Strandbad und hernach noch die einzigartige, schneeweisse, alte Judenstadt Mogador, wo die amerikanischen Filmgesellschaften Küsten- und Legionärfilme drehen, um nach einer langen Fahrt unter glühender Sonne schliesslich abends nach dem *Sardinenproduktionszentrum Safi* zu gelangen. Dem Fischreichtum dieser Gewässer verdankt Marokko einen Aufschwung seiner Konservenindustrie, der in den letzten Jahren geradezu progressive Dimensionen annahm.

Industriell werden folgende Fische verwertet:

1. *Sardinen.* Die Verbreitung der Sardinen soll in jenen Gewässern ausserordentlich stark sein. Dieser Fisch benötigt eine Wassertemperatur von weniger als 22° Celsius. Längs der marokkanischen Küste mit ihren kälteren Meeresströmungen finden die Sardinen ganz vorzügliche Lebensbedingungen. Demzufolge ergibt der Sardinenfang stets sichere Erträge.

2. *Sardellen* kommen ebenfalls reichlich vor, werden jedoch in viel kleineren Mengen zu Konserven verarbeitet als Sardinen.

3. *Thon* wird hauptsächlich in den Monaten April und Mai im Gebiet von Port-Lyautey gefangen. In wirtschaftlicher Beziehung steht Thon nach den Sardinen an erster Stelle.

4. *Makrelen.* Wenngleich dieser Fisch überall an der Küste auftritt, so sind die Fänge, bedingt durch den steten Standortwechsel zwischen den Küstengewässern und der hohen See, ziemlich unregelmässig. Von der marokkanischen Konservenindustrie werden aus Makrelen geschätzte Spezialitäten hergestellt.

Die *Fischereiflotte* besteht aus 76 Hochsee-Einheiten, 215 Sardinenbooten und 1171 Küstenbooten. Das Gesamtgewicht der gefangenen Fische betrug im Jahre 1949 60 000 Tonnen.

Ueber die Entwicklung der marokkanischen Sardinenindustrie orientieren folgende Zahlen:

Produktion	*Kisten*
1938	500 000
1944	200 000
1948	900 000
1949	1 200 000
1950	2 200 000

Tor über der Zufahrtsstrasse zum Sultanspalais.

Die meisten Sardinenfabriken, nämlich 84, liegen in einem grossen Industrievorort bei Safi. Als zweitwichtigstes Sardinenproduktionszentrum ist Agadir, mit 60 Fabriken, zu nennen. Schliesslich erwähnen wir noch Casablanca und Fedala mit 30 Fabriken. Da die Fische heute in südlicher Richtung gesucht werden müssen, verliert die Sardinenindustrie von Casablanca und Fedala immer mehr an Bedeutung. Als kleinere Produktionszentren sind noch Mogador, Mazagan, Rabat und Port-Lyautey anzuführen.

In *Safi* nehmen sowohl die Sardinenfabriken als auch die Zahl der Fischerboote fast mit jedem Monat zu. Safi liefert sehr viele Sardinen ohne Gräten nach Amerika. Letztes Jahr sind 500 000 Kisten Sardinen nach England transportiert worden. Die Fischerboote für den Sardinenfang haben eine Kapazität von 15 bis 20 Tonnen. Sie eignen sich nur für den Fang von Sardinen. Für Thon braucht es grössere Schiffe.

Für die Schweiz kommt qualitativ nur die Sardinensommerproduktion in Frage. Die von uns in Marokko degustierten Dosen stammten alle aus der Winterproduktion, die unsern Geschmacksgewohnheiten nicht entspricht.

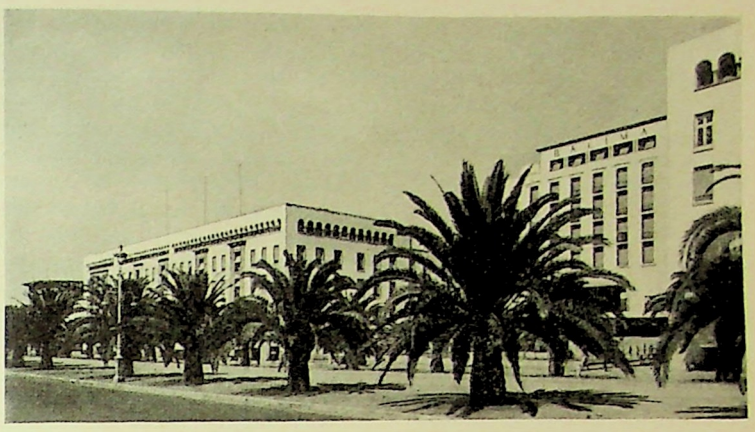
Der Fang erfolgt in grossen Netzen. Die Sardinen werden im Schiffskörper in einer Salzlösung zum Hafen transportiert, alsdann in vielen kleinen, standardisierten gemüsegitterartigen Emballagen sehr rasch auf Camions verladen und zur Fabrik spediert, wo sie etwa vier bis zwölf Stunden nach dem Fang bereits zu Konserven verarbeitet sein müssen. In der Fabrik wird jeder Fisch von Hand geköpft und ausgeweidet. Anschliessend gelangen sie in ein Salzwasserbad, das sogenannte Saumurage. Verschiedene Arbeiterinnen legen die Sardinen nun von Hand auf Drahtgitterchen, die gestapelt auf einen Eisenkarren verladen und in einen grossen Dampfkocher geführt werden, nachdem sie zuvor noch eine Wasserdusche erhalten haben. Im Dampfkocher werden sie kurze Zeit unter reguliertem Druck bei etwa 100° Celsius gekocht und nachher in einem Trockentunnel getrocknet. Im weitern sind unschöne, beschädigte oder zu kleine Fische auszusortieren und die Sardinen von Hand in die Dosen einzufüllen. Nach dem Einlegen der Sardinen werden die Dosen maschinell mit Oel gefüllt, automatisch geschlossen und in Autoklaven sterilisiert. Die geschlossenen Dosen passieren hernach eine Einrichtung, in

dler das noch daran haftende Oel entfernt wird (Nettoyage). Schliesslich werden sie in Kisten verpackt und bis zum Versand gelagert.

In diesem Fabrikationsverfahren gibt es einige Abarten, indem mehrere Manipulationen in einer Apparatur zusammengefasst sein können. Verschiedene Fabriken kochen die Sardinen am laufenden Band erst nach dem Einfüllen in die Dosen, was den Vorteil hat, dass die Fische nach dem Kochen nicht mehr berührt werden müssen. Wichtig ist eine ganz gründliche Ueberwachung der zu verrichtenden Arbeiten. Alle Sardinen müssen von Hand präpariert werden. Von der Aufseherin hängt es ab, ob sorgfältige und einwandfreie Arbeit geleistet wird. Die Dosen müssen ferner so verschlossen werden, dass beim Transport kein Oel verloren geht. Besondere Aufmerksamkeit gebührt auch dem Kochen und Sterilisieren. Verschiedene Vorkommnisse in der Vergangenheit hatten zur Folge, dass die Schweiz sich lieber an Marken wie «Marie Elisabeth» hielt, deren Qualität sehr konstant ist. Heute hat die marokkanische Sardinenindustrie allerdings quantitativ eine Bedeutung erlangt, die erwarten lässt, dass die Produktion in einwandfreier Weise erfolgt.

Sozial sind die Betriebe noch ziemlich rückständig. In den Fabriken arbeiten sogar Kinder von Arbeiterinnen mit.

In *Agadir*, einer Stadt südlich von Safi, ist die Zahl der Sardinenfabriken von einer im Jahre 1946 auf 60 im Jahre 1951 angestiegen. Die Fischereiflotte von Agadir zählt 112 Boote. Der Fang erfolgt wenige Kilometer vor der Küste. Bis heute arbeiten die dortigen Fischkonservenfabriken noch nicht das ganze Jahr. Man hofft indessen, in zwei Jahren durch organisatorische und technische Neuerungen die Betriebe dauernd beschäftigen zu können. Auch *Thon* kann in geringer Entfernung gefangen werden. Es braucht aber dazu teure Spezialschiffe mit grösseren Geschwindigkeiten und Kühlanlagen. In drei bis vier Jahren soll Thon in Agadir gross aufgezogen werden. Die Stadt bekommt für diese Schiffe einen erweiterten Hafen mit tieferer Fahrmöglichkeit. Die Arbeiten sind in vollem Gange. Schon in zwei bis drei Jahren wird Agadir den weissen Thon auf den Markt bringen, den die Schweiz bevorzugt, und zwar in erstklassiger Qualität. Neue Fabriken befinden sich im Bau. Die Standorte und Tiefenlage der Fische werden in Zukunft mit Radargeräten festgestellt, um möglichst wenig Zeit zu verlieren. Nachts sind die Fische fluoreszierend, so dass das Suchen des Fischzuges keine Schwierigkeiten bereitet. Manchmal lassen sie sich aber mit einfachen Mitteln nicht leicht finden. Mit den Radargeräten lässt sich aus der Art der Bewegungen sogar ermitteln, welche Fische sich in der Tiefe bewegen, d. h. welche man mit dem Netz einzukreisen hat.



Modernes Bauen in Rabat.

Die Stadt Agadir zählt heute etwa 40 000 Einwohner (30 000 Eingeborene und 12 000 Europäer). In wenigen Jahren werden es wohl 200 000 sein. Alles ist hier im Flusse. Wenige hundert Meter neben alten, primitiven Eingeborenenvierteln entstehen grosse Industrien verschiedener Art und moderne Grandhotels mit einem Strand von zwölf Kilometern Ausdehnung. Hinter der Stadt liegt eine weite, fruchtbare Ebene, die alles liefert, was man an Frühgemüsen und Obst in Marokko kennt. Ueber der Stadt ist eine gewaltige marokkanische Festung gelagert, um die noch vor ganz wenigen Dezennien gekämpft wurde.

In *Port-Lyautey* wird bereits in einigen Konservenfabriken Thon verarbeitet. Diese Betriebe fabrizieren daneben noch Früchtekonserven (Orangen und Orangentranchen in Sirup für Konditoreizwecke sowie Tomatenkonzentrate).

Bei der Besprechung auf der Handelskammer in Port-Lyautey wurde uns erklärt, die marokkanischen Fischkonserven führten sich in der Schweiz immer besser ein; im letzten Jahre seien beträchtliche Quantitäten nach unserem Lande geliefert worden.

Sardinenfischerboote im Hafen von Agadir.

Weine

Die ausgedehnten und sehr gepflegten Rebgelände Marokkos liegen vorwiegend im Gebiet östlich von Casablanca in Richtung Meknès-Petitjean und sind alle im Besitze erfahrener französischer Weinbauern. Zufolge Phylloxera konnte seit längerer Zeit aus den wichtigsten Gebieten nicht mehr exportiert werden. Die meisten Rebgelände sind nun auf veredelte Reben mit amerikanischer Unterlage aus französischen Rebschulen umgestellt worden, so dass die Gefahr der Phylloxera für die Zukunft weitgehend gebannt ist. Vor dem Kriege wurden, wie wir uns anhand der Fakturen bei einer grossen Kellerei in Marokko überzeugen konnten, namhafte Mengen an verschiedene schweizerische Importeure geliefert. Der Wein wird in grossen Tankautomobilen zu den Bahnstationen spediert und von dort in Zisternenbahnwagen nach den Küstenstädten weitertransportiert. Die wichtigsten Sorten sind Weisswein, Rosé und ein 11- bis 13-grädiger Rotwein. Daneben werden auch noch zahlreiche Aperitifweine produziert.

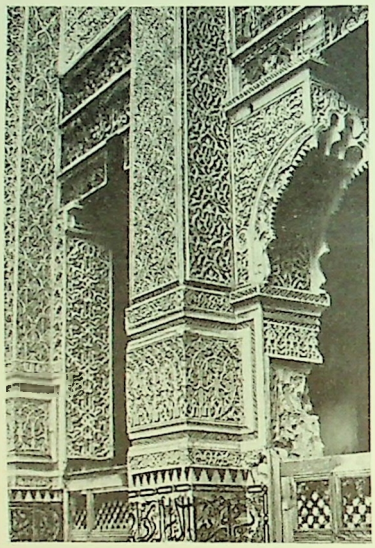
In der Qualität der Weine bestehen je nach Kellereien erhebliche Unterschiede. Neben ganz hervorragenden Qualitäten (z. B. Chaudsoleil) erhielten wir auch Weine zur Degustation, die wenig Bouquet hatten. Der Sorgfalt bei der Weinbehandlung sowie den Einrichtungen der Kellereien kommt in bezug auf die Qualität der Weine im heissen Marokko natürlich sehr grosse Bedeutung zu.

Marokko ist auch in der Produktion und im Export von *Eiern, Honig, Datteln, Leinsaat, Oliven* und *Olivenöl* leistungsfähig.

Bekannter als alle die genannten marokkanischen Produkte der Lebensmittelbranche sind jedoch bei uns die

kunstgewerblichen Gegenstände

aus diesem Lande. Wer kennt nicht die schönen Dessins der Berber-Teppiche oder die farbenfrohen Muster handgewobener marokkanischer Dekken. Aus den reichverzierten Ornamenten sowie aus der Harmonie der Farben ersieht man, dass das Kunstgewerbe Marokkos in seiner Art eine hohe Entwicklungsstufe erreicht hat. Es gibt keinen Gebrauchsgegenstand, aus welchem Material er auch sei, der nicht in schöner, künstlerischer Ausgestaltung erhältlich wäre. Die marokkanischen kunstgewerblichen Arbeiten dokumentieren neben hohem handwerklichem Können vielfach auch Originalität und schöpferische Begabung. Namentlich bei der Schmiedekunst, die mit den Werkstoffen Eisen und Kupfer arbeitet, oder den Mosaiken und gewissen Keramiken finden wir hohes künstlerisches Niveau. Ohne das stark entwickelte Kunstgewerbe zu kennen,



Detail aus einem architektonischen Kunstwerk in Meknes.

würde man die einheimische Bevölkerung unrichtig beurteilen. Aus ihren Kunstwerken im grossen und im kleinen erkennt man, dass hinter diesen einfachen und scheinbar primitiven Menschen doch mehr steckt, als viele Europäer wähnen und dass uns dieses Volk in seiner Kunst einiges zu sagen hat. Wer im Lande selbst das echte marokkanische Kunstgewerbe sieht, gewinnt den Eindruck, dass wir in Europa hauptsächlich die kitschigen marokkanischen Kunstgegenstände (gewisse billige Bast- und Lederwaren) angeboten erhalten.

So erfreulich das Niveau im marokkanischen Kunstgewerbe auch ist und so sehr diese Kunst Kultur dokumentiert, so rückständig sieht es hingegen in anderen Bereichen Marokkos aus. Namentlich die Hebung des

sozialen Niveaus

ist schwierig, da die einheimische Bevölkerung (Araber und Berber) an gewissen überlieferten Lebensgewohnheiten zäh festhält. Noch immer ist die *Stellung der Frau eine unglaublich tiefe* und die Vielweiberei stark verbreitet. Sowohl die Sterblichkeit als auch die Zahl der Kranken (Geschlechtskranke und Blinde) sind sehr gross. Viele leben noch als Nomaden oder in ganz einfachen, aus alten Emballagen gezimmerten Baracken oder gar in höhlenartigen Unterkünften. In den Araberstädten mit ihren kleinen Wohnungen und grossen Familien herrscht starke Uebervölkerung. Es gibt nicht wenige schlaue und spekulativ veranlagte begüterte Eingeborene wie auch Zugezogene, die die Verhältnisse ausgiebig zu ihren Gunsten auszunützen verstehen. Beim Kauf von Gebrauchsgegenständen in Eingeborenengeschäften muss unglaublich gemarktet werden, ansonst man überfordert wird.

Dank der Initiative französischer Kreise sind bereits grosse Fortschritte erzielt worden. Frankreich hat hier Grosses geleistet und diesem einst wirtschaftlich ganz primitiven Land zu einer bedeutenden Entwicklung verholfen. In allen Sektoren der marokkanischen Wirtschaft und ferner auch in der Weiterbildung der Bevölkerung sind tüchtige französische Kräfte am Werk, die ganz im Geiste der Pioniere, denen Marokko seinen Aufschwung verdankt, weiterwirken.

Als Marschall Lyautey einst im Atlasgebirge ein Gebiet besuchte, wo der Wald abgestorben war, soll er seinem Begleiter, dem Leiter des Forstwesens, erklärt haben, dass dort wiederum Zedern anzupflanzen seien, worauf der betreffende Beamte unwillig meinte, dass dazu Jahrhunderte nötig wären. «Jahrhunderte», wiederholte der Marshall nachdenklich und fügte dann rasch und entschlossen bei, «dann, mein lieber Freund, müssen wir mit der Arbeit unverzüglich beginnen.»

Mit der gleichen Entschlossenheit und Zielbewusstheit wird dort trotz allen Schwierigkeiten mutig weitergearbeitet, und in wenigen Jahrzehnten dürfte das alte Marokko in seinen Lebens- und Wirtschaftsformen nicht wieder zu erkennen sein.

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Gewürze, Gradmesser der Esskultur

Als der Pfeffer Zahlungsmittel war — Hausfrauen haben viel verlernt

Vor dem Kriege gehörte die breite Skala der Gewürze zu den Selbstverständlichkeiten des Alltags. Nun liegt ein Jahrzehnt des Mangels und der Ersatzstoffe hinter uns. Nimmt es da wunder, dass die alten Würzkünste stark in Vergessenheit geraten sind? Die alte französische Kochkunst, die hohe Schule der Gewürzanwendung, war durchaus identisch mit den Zeiten kulturellen Hochstandes, und man würde gut tun, diese unmissverständlichen Wechselbeziehungen nicht einfach mit einem Achselzucken abzutun. Gewürze sind nicht, wie häufig noch angenommen wird, überflüssig oder nebensächlich, sondern absolut notwendige Zutaten für Speisen und Getränke. Neben einer Geschmacks- und Geruchsverbesserung regen sie insbesondere auch Appetit und Verdauung an und bewirken eine lebhafte Magensäftebildung; sie sind sozusagen unentbehrliche Katalysatoren für die Nahrungsverwertung.

Mischgewürze neuerdings bevorzugt

Wie das Geheimnis richtiger Würze in der Küche immer eine individuelle Angelegenheit bleiben wird, so gilt das gleichermassen für viele Zweige der Lebensmittelindustrie, bei denen die Gewürzrezepte geradezu mit einem ganz bestimmten Qualitätsbegriff identisch sind. Doch gibt es auch eine Sparte der Gewürzindustrie, die zwar noch verhältnismässig jung ist, der aber eine erfolgreiche Entwicklung vorausgesagt werden kann. Es sind das die Mischgewürzhersteller, die vor allem das Fleischerhandwerk und die Fleischwarenindustrie beliefern. Der Gedanke, die letzten Geheimnisse der Würzkunst empirisch und experimentell zu erforschen, ist zu einleuchtend, als dass ernstliche Einwände dagegen erhoben werden könnten. Rezepte mit genauen Gewichtsangaben garantieren, dass die Würzung den Fleischprodukten die richtige Geschmacksrichtung gibt. Die Mischgewürzbranche hält ihre Erzeugnisse für jede Geschmacksrichtung bereit, was natürlich eine ausserordentliche Vielseitigkeit bedingt.

Konjunkturempfindlichstes Gewürz

Die Geschichte der Gewürze ist zunächst eine Geschichte des Pfeffers. Er ist das wichtigste aber auch konjunkturempfindlichste Gewürz und macht in normalen Zeiten etwa die Hälfte der Gewürzeinfuhr aus. Ja es ist keine Ueberspitzung, wenn man die Geschichte des Pfeffers mit der Geschichte des Handels identifiziert. Es gab Zeiten, in denen Pfeffer das Zinsgeld der Bauern und Klosterleute an ihre gestrengen Herren war; in vielen Städten Italiens, Frankreichs und Deutschlands war Pfeffer Zollgeld und im 14. Jahrhundert sogar eine Zeitlang öffentliches Zahlungsmittel. Der Reichtum der Städte und Kaufleute baute sich nicht zuletzt auf dem Handel mit Pfeffer auf, und nicht ohne Grund nannte man reichgewordene Handelsherren etwas missgünstig «Pfeffersäcke».

Der Gewürzmüller

Neben den wenigen, aber am stärksten vernachlässigten einheimischen Gewürzarten sind als wichtigste internationale Gewürze zu nennen: Zimt, Nelken, Muskatnüsse, Ceylon-Kaneel, Ingwer, Kardamon, Koreander, Anis, Kümmel und Lorbeer. Die Gewürzindustrie ist ausserordentlich maschinenintensiv. Mit Ausnahme der einfachen Gewürze ist das Mahlen auf den verschiedensten Mühleneinrichtungen eine besondere Kunst, und vom «Gewürzmüller», der ein anerkannter Lehrberuf ist, werden neben allgemeinen Kenntnissen der Mahlvorgänge ganz erhebliche Spezialkenntnisse verlangt. Er muss sich genauestens in den oft recht unterschiedlichen Rohstoffen auskennen, da diese ausgesprochen exotischen Produkte je nach Herkunftsland sehr verschieden ausfallen.

Der Verbrauch von Gewürzen

In Deutschland werden heute pro Kopf der Bevölkerung die folgenden Mengen der verschiedenen Gewürze im Jahr verbraucht:

Pfeffer	15 g
Zimt	3 g
Nelken	2 g
Piment	1 g
Muskatnüsse	2 g
Ceylon-Caneel	1 g
Ingwer	1 g
Lorbeer	4 g
Anis	2 g
Kümmel	4 g

Daraus wird die dominierende Stellung des Pfeffers deutlich ersichtlich: Beinahe *43%* des Gesamtverbrauchs an Gewürzen entfallen auf diesen «König der Gewürze».

Gewürze sind lebenswichtig

Das mag bombastisch klingen, ist aber nur eine ganz reale Feststellung. Die Lebensmittelkonservierung, die Produktion bestimmter Standarderzeugnisse setzt das Vorhandensein der entsprechenden Gewürzarten voraus. Die ganze Streubreite des Gewürzbedarfes erklärt die nachstehende Aufstellung vielleicht überzeugender als langatmige Erklärungen. Der Abnehmerkreis der Gewürzindustrie gliedert sich — ohne Anspruch auf Vollständigkeit — etwa folgendermassen:

Fleischwarenfabriken und das Fleischerhandwerk für die Herstellung von Wurstwaren aller Art in der Form von reinen vermahlenen Gewürzen und fertigen, auf die einzelnen Wurstsorten abgestellten Gewürzmischungen, die Gemüsekonservenindustrie, Dauerbackwarenindustrie und Backwarenbetriebe, Suppenindustrie, Senf- und Essigindustrie, Käsereien, Trinkbranntweinindustrie, pharmazeutische Industrie und Apotheken, Gaststätten und Kantinenversorgung, Privathaushalte für Küchenbedarf und Einmachzwecke.

Dr. Re.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Kurs für Erste und Zweite Verkäuferinnen

vom 8. bis 13. Oktober 1951
im Genossenschaftshaus des Freidorfes bei Basel

KURSPROGRAMM:

Die Bedeutung des Genossenschaftswesens in der schweizerischen Volkswirtschaft. Personalführung. Die genossenschaftliche Eigenproduktion: Warenkunde der Eigenprodukte. Betriebslehre für den Genossenschaftsladen (Kontroll- und Bestellwesen). Praktische Verkaufsübungen. Betriebsbesichtigung.

Kosten: Beitrag an Verpflegung und Unterkunft: Fr. 2.50 pro Tag.

Anmeldungen (unter Angabe, ob Unterkunft im Freidorf gewünscht wird) sind bis *spätestens 15. September 1951* dem Sekretariat des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf, Postfach Basel 2, zu übermitteln.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Herr Heinrich Müller, Feuerthalen, hat als Vertreter des versicherten Personals seinen Rücktritt als Mitglied der Verwaltung erklärt. Die Dienste des Zurückgetretenen werden auch an dieser Stelle bestens verdankt.

Die Stelle ist anlässlich der nächsten Delegiertenversammlung der VASK neu zu besetzen.

Zentralverwaltung

Das Jubiläum der 25jährigen Tätigkeit im Dienste des V. S. K. feierten folgende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter:

Am 9. August: Herr *Karl Bielser,* Magaziner in den Lagerhäusern Pratteln;

am 13. August: Frau *Bertha Oppliger,* Telephonistin im Verwaltungsgebäude Basel;

am 15. August: Herr *Gustav Gisin,* Kommis in der Abteilung Spedition;

am 16. August: Herr *Jakob Howald,* Käsesalzer im Lagerhaus Pratteln.

Allen Jubilaren gratulieren wir herzlich und danken für die langjährige, treue Mitarbeit.

Vereinigung zur Behandlung der Arbeitsverhältnisse in Konsumgenossenschaften (V B A)

Während der Ferienabwesenheit des Sekretärs, Herrn B. Doggwiler, steht das Sekretariat trotzdem für die laufende Beratung unserer Vereine zur Verfügung, und wir bitten diese, sich insbesondere auch in Gesamtarbeitsvertragsfragen vertrauensvoll an das Sekretariat zu wenden.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Für unser Hauptgeschäft suchen wir tüchtige **1. Verkäuferin** der Lebensmittelbranche. Umsatz ca. 400 000 Franken. Nur bestausgewiesene Kräfte, mindestens 25 Jahre alt, wollen ihre Anmeldung unter Beilage von Zeugniskopien, Photo und mit Angabe der Gehaltsansprüche einreichen unter Chiffre 1. 10/18 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Gesucht **Pächter** für alkoholfreies Restaurant verbunden mit Konditorei-Verkaufsladen. Geeignet für zwei weibliche Personen oder kleine Familie. Beginn der Pachtzeit 1. Oktober 1951. Offerten bis 25. August 1951 an die Verwaltung des Konsumvereins Gränichen (Aargau).

Wir suchen für unsern neurenovierten Laden mit einem Umsatz von ca. 200 000 Franken eine tüchtige **Verkäuferin** gesetzten Alters, die befähigt ist den Betrieb zu leiten. Kenntnisse in der Lebensmittel-, Manufakturwaren- und Geschirrwarenbranche erwünscht. Selbstgeschriebene Offerten unter Angabe der Lohnansprüche sowie Beilage der Zeugniskopien und Bild sind zu richten an die Verwaltung des Konsumvereins Aadorf (Thurgau). 33/34

Angebot

Kaufmann, 26jährig, mit vorzüglichen Ausweisen, guter Erfahrung und Veranlagung zur Personalführung, sucht Stelle in grösseren Konsumverein als Buchhalter/Kassier, evtl. Verwalter. Offerten unter Chiffre 1. 11/23 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Mutter und Tochter suchen Stelle zur **Führung einer Filiale.** Ostschweiz wird bevorzugt. Offerten unter Chiffre 1. 11/26 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Tarif der Kleinen Anzeigen

15 Rp. pro Wort

Wie bestellen Sie eine «Kleine Anzeige»? Zahlen Sie den der Anzahl Wörter entsprechenden Betrag auf das Postcheckkonto I 7416 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18, ein. Den Text Ihrer Anzeigen schreiben Sie deutlich auf die Rückseite des Einzahlungsscheines. Bei Anzeigen unter Chiffre ist Fr. 1.— beizufügen.

INHALT:

	Seite
Das Geheimnis des amerikanischen Wirtschaftswunders	445
† Dr. Paul Reiwald	446
Um unsere Inserate	447
Psychologisches zum Problem der Berufskrankheit	449
Zusammenschluss macht stark	451
Eindrücke von einer Marokkoreise	452
Gewürze, Gradmesser der Esskultur	455
Genossenschaftliches Seminar	456
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)	456
Zentralverwaltung	456
Arbeitsmarkt	456

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag